

广告希望提示购房人 房价未降

面对房价忽上忽下,老百姓买还是不买呢?南京虹桥饭店街口最近打出了一则“房价不会跳水,只是在做俯卧撑”的广告。作为广告主创的“幕后人”,南京东凯置地投资顾问有限公司董事长沈和连昨天对记者和盘托出了策划的动机。

“最初广告创意时,就是想吸引眼球,要找个比较好玩儿的广告词,但又要反映目前房地产市场。”沈和连说,当时做创意时,问了工作人员最近网络有没有流行词,有人说了“俯卧撑”,随即,“我就觉得俯卧撑可以与房价的上下起伏联系起来”,这个词就这么选定了。

那为什么又要在前面加个“房价不会跳水”的前缀呢?沈和连解释说,因为房价确实没有跳水,房价“起”的例子有:上海中心区的房子、北京的豪宅以及一些三四线城市的房子,都在上涨,他们最近代理的淮安下属县级的一个联排项目,年初的均价是3500元/平方米,现在已经卖到4500元/平方米了。而房价“伏”的当然也有,深圳的房价就是个典型例子。

“说白了吧,就是担心花钱做广告太平庸、不出彩。”沈和连透露说吸引眼球肯定是有,但并不曾指望这个广告能让自己楼盘的销售有多好,并且广告词遭遇媒体炒作之后,那个楼盘(虹桥中心)的销售和价格也确实和做广告之前没有多少变化。楼盘卖得好不好,这本身就不是靠单纯一个广告词就能解决的,而要看看整个房地产市场的大气候。

在网上,“俯卧撑”三个字传递出的可能是有更多贬义的意思。沈和连对此表示“开始并没想好”,但说开发商硬撑房价也不无道理,这也是房地产行业内声音的一种。

他说,开发商要做“俯卧撑”,可能是说南京去年上半年的房价涨得太凶狠,现在日子不好过,是要撑一撑了。可买房人何尝不要做俯卧撑呢?买房自住者、投资投机者,在目前的市场,也要有自己的观察力和判断力,买还是不买,观望的心理同样可以用“撑”来概括。

南京楼盘大降价多是“耍花枪”

那么南京房价真的是撑住了还是跳水了,相信许多市民都有自己的体会。不过就记者所知的一些案例,许多楼盘降价都是“虚晃一枪”。

在号称南京楼市降价战最激烈的江北,明发·滨江新城上周开出了“3208元起/m²”的团购价,创出江北楼盘报价的新低。可记者一问,原来这个价格的房子只有一套,户型不小,140多m²,而且还是一楼,看不见江景的。仅有一套的做法显然不是楼盘房价真的降到了3208元起/m²,其楼盘实际价格仍在4000元/m²上下。

可该楼盘销售人员坚持自己已经“降价”了。为什么?“去年同期就是这个价了,最高还达到过4500—4800元/m²,这房价一年没涨,物价、人员工资等成本都在涨,房价涨不上去不就已经是变相降价了吗?”记者了

解到,今年,江北的天润城、江岸水城都曾经搞过“大幅降价”,不过80—120m²的实用户型实际成交价最低也就在3600—3800元/m²上下,如果说有真正的降幅,也就10%左右。

而其他片区形势就更扑朔迷离了。河西奥体,只有滨江奥城和拉德芳斯做过类似“降价”,拉德芳斯8600元/m²一口价全是120m²以上户型,滨江奥城7800元/m²只有一套大户型,其余仍在9000元/m²上下,最新开盘的中北品阁,开出了9700多元/m²,这价格不利于推动销售,可开发商却已经骑虎难下,因为这是为当年高地价所逼。这一片区的价格基本和去年8500—9500元/m²的价格相比没有变动。

开发商被动地在做“朱坚强”

可在开发商内部,还是对形势有着清醒的认识。“我们老总内部会上都在研究,他们经常和北京的专家通气,认为很严峻啊,而且还会越来越严峻,可我们也只能被动地当着‘朱坚强’啊!”南京一家开发公司营销部负责人告诉记者,就算开发商现在还有20%—30%的利润,愿意降价,可也不敢动,因为怕越降越没人买。只好小幅度动一动,幅度还不能搞大,否则对手会出更大幅度的措施,购房人的信心一下就可垮了。

“我们倒也是想把房子脱手去跑路避难,可大公司根本做不到,地已经拿了,有的项目做到一半,这一环套一环,一时也甩不掉、不撑怎么办?”这位地产营销负责人表示,其实行业也不会出现大面积的开发商倒闭,因为从两年前,许多中小开发商就已经拿不到地了,他们反倒是在躲过了一劫。所剩的大开发商前几年长了些膘,加上产品过硬、经验丰富,一时也是可以挨饿的。”

“所以大家都在说要做强硬,挺不住了就抛抛地,割点肉,大不了把以前养的膘都瘦身掉,不赚钱你总得让开发商活下来吧!否则以后房子已全部给政府去建,怎么能保证以市场竞争来品质提高呢?”

记者还了解到,虽然开发商多次呼吁政府救市,但实际上开发商所面临的形势和政策还在收紧。“现在光有土地证已经不给在银行抵押贷款了,要四证齐全才可以,开发贷款政策表面没变化,实际又紧了。”一位在行业内做融资生意的朋友告诉记者,就算政府想出手救市,也救不了,CPI摆在那边,政府在制定利率等政策时不可能只考虑房地产商,整个经济形势的变化,开发商只能被动地去接受、去适应。

“我们还是当范跑跑吧” 因此开发商也只能走一步算一步,希望能挺到形势好转的那一天。可相对是小本生意的房产中介已经开始

“跑路了”。记者拨通一位中介老板的电话时,他告诉记者,自己已经在家里歇着了,有确实想买卖的生意找到他就出来做做,否则就少动一点,也能节省一天的外出开支。

为什么?“商品房价或许开发商还在不得不挺,但二手房就我所知道的,南京任何一个板块的房子都没有不降价的。”他告诉记者:一般二手房40天左右卖掉属于正常,可现在各家中介手上都有不少“老油条”,也就是超过2个月都没卖掉的,原因就是房主一开始价格开高了。

在西祠的“二手房买卖”版上,一位网名为kafeman的网友发的帖子就叫“房子一直在掉价,自己的房子降价也卖不掉了,不知道怎么办?”据他描述,自己有2套房,一套是秦淮绿洲的别墅,206平米,一个月前报价210万,现在是200万含税;另一套是恒翠竹园的小高层,136平米,一月前报价129万,现在在120万;他自己住的房子在岔路口,南方花园B组,120多平米,74万,明年就满5年,公证一下可以省税,想卖掉以上的房子,可是挂了一个月一直降价,也没有人来买,呵呵,看来是卖不掉了啊!

就此,这位中介老板告诉记者:这是因为这个房主降价的幅度永远比市场的行情慢一步,可要房主自己抢先“壮士断腕”,不是房子太多资金链快断了谁愿意抢先割肉?

在成交不好的行情下,二手房业内的每家中介都想“跑”。近日,21世纪不动产集庆店等2—3家中介门店发布了“独立经纪人招聘”广告,也就是这些独立经纪人可以打着21世纪的牌子出去揽活,生意做成中介费90%归独立经纪人自己,只要交10%给中介。而以前,中介的经纪人一般都是有800—1000元/月的底薪,然后做成的生意经纪人只提成8%—20%,其余全归中介。

“把底薪降为零,这不明摆着中介不养员工了吗,中介没了员工工资这项最大的硬开支,等于把经营风险全部分散给员工承担了。做成生意的员工交10%给中介,中介还管门店的水电费、广告费等,实际上中介已经是一分不赚从市场上抽身了,只想保住招牌等市场好转再回来。”记者了解到,南京多家中介已经采取了降低底薪、提高提成的类似做法来提早“冬眠”。

楼市地震危险期已延期到明年4月以后

南京楼市的现状是“没有跳水”,可后市呢?业内人士告诉记者:基本也像地震一样没人能做出准确预测。

“但业内最普遍的看法是今年确定不会好了,最快的回暖期要等到明年4月以后,而且还要明年4月再看情况。如果不乐观的话,一直这么低迷持续2—3年不是不可能。”这位业内人士告诉记者:由于目前市场需求仍在,有些楼盘还能创出一次销售几十套的佳绩,现在开发商还未完全死心,正在采取各种方法让购房人早订早买。

(下转 09 版)



邹涛:楼市泡沫远没有挤干

(上接 08 版)

而记者清楚地记得,今年上半年,记者询问了在南京排名前几名的开发商“对楼市走势的看法”,结果都是:今年年底之前可能会好转;可记者如今再问,答案就已经变成了“看看明年年底之前会不会好吧。”开发商持久战至

北大教授徐滇庆与牛刀关于深圳房价起落的“赌局”刚有了定局,深圳“不买房行动”发起人邹涛就在其博客上搭建起了“万人住房团购平台”。他希望通过团购的力量,实现深圳关内普通商品房均价每平米8000元、关外每平米6000元的目标。7月18日,邹涛在接受快报记者专访时表示,虽然深圳出现了个别业主不堪房价下跌主动断供的现象,但是深圳房价还是在高位僵持,中低收入的老百姓还是买不起房。他认为现在远远还没到需要救市的时候。

8000元是普通百姓能够承受的极限

星期柒新闻周刊:在说万人团购平台之前,先说说你的“不买房行动”,走到今天,你对它怎么评价?

邹涛:“不买房行动”获得了很大的成功,体现在两方面。三年不买房的目的是,希望政府重视老百姓买不起房这个现实,注意城市中低收入者的住房保障问题。从这方面看,是成功的。三年不买房在媒体、专家的支持推动下,引起了政府的重视,政府顺应民意,出台了非常严厉的调控措施。否则房价的上涨会更猛。深圳市政府也建了74万多套政策保障房。另一个方面,是使得一部分工薪阶层的人没有盲目入市,躲过了这一轮楼市的下跌。到现在都有人打电话给我,对我表示感谢。

星期柒新闻周刊:为什么要建万人团购平台?为什么价格要定在每平方米8000元和6000元?

邹涛:顺应民意。3年来,通过现场走访,通过手机短信、电话、电子邮件等形式,我对深圳2万多有自住需求的市民进行了调查,得出的结论是,这个价格就是深圳中低收入人,也就是普通百姓能够承受的极限。

星期柒新闻周刊:请说说这2万多人的构成。

邹涛:有的是住单位宿舍的,有的是租住农民房的,有的跟父母住或住亲戚家,他们有着成家立业,或者单独居住的愿望,也有一部分人希望以小换大,希望住大一点的房子。

开发商现在还有50%的利润空间

星期柒新闻周刊:深圳楼市的现状如何?

邹涛:现在城区的价格还在每平方米一万以上。而一万以上,老百姓是买不起的。深圳人的收入在全国算高的,年均均有3万多元,这意味着老百姓不买了不喝20年也买不起一套六七十平方米的房子,除非负债。所以以目前的价格,多数楼盘在深圳是卖不动的。以7月17日深圳国土资源和房产管理局网站提供的数据看,深圳目前共有46686套、5017444平方米住宅在出售,而7月17日一天只销售了46套、4833平方米。

现在也有一些楼盘主动开始降价了。有一个名叫“雷圳0755”的楼盘,最近有几十套的开盘价是7980元;昨天“诺德国际”的开盘价是9080元。这两处楼盘都在市内。但是大多数楼盘都按兵不动。

星期柒新闻周刊:有楼盘降价,是不是说明深圳楼市即使再往下降也还是有利润空间的?

邹涛:目前上市楼盘,地都是两三年前拿到的,那时候地还很便宜。去年疯狂炒高的那些地块上的房子还没上



邹涛,1974年4月生于湖南省隆回县,1997年迁入深圳工作。工商管理MBA,策划师。现为“中国高尔夫用品网”董事长。2006年,在深圳发起“三年不买房行动”;2008年7月,搭建万人住房团购平台。

市。所以现在上市的楼盘成本都很低,即便是每平方米7980元开发商还是有钱可赚。而2006年、2007年,开发商赚的是超过100%的暴利。现在即便降价降了下来,他们还有50%以上的利润。

星期柒新闻周刊:大多数开发商为什么不按兵不动?

邹涛:他们在等。一是等国家政策,等政策暖风,他们以为迟早国家会放宽政策,会救市。二是看谁先撑不住,先降价。一些大的公司在2006、2007年赚了大量的钱,能维持,就死也不降价。钱是一些资金周转不灵的开发商,因为要还银行的钱,就不得不降价卖房,以获得现金。

星期柒新闻周刊:这么看来,你建立平台并不是把开发商往“死”里逼?

邹涛:怎么可能呢?这是一个多赢的平台,把价降下来之后,对开发商、老百姓、政府、银行都有利。而僵持不是好事,暴跌暴涨也不是好事情。房子暴跌暴涨会给很多相关行业,包括装饰、建材行业带来不稳定。

我建立这个平台,是探求一条解决问题的途径。楼市总是要软着陆的,个人与企业之间总是要达到一种平衡的。我把老百姓的情况,他们的购买力,他们的想法搜集起来,告诉开发商;同时通过这个平

台,我也把楼盘的最新情况反馈给想买房的老百姓。这样就实现了双方的良性沟通。

搭建平台是为了顺应民意

星期柒新闻周刊:平台是7月4日建的,到目前为止运转情况如何?

邹涛:到今天,已经有6000多人报名参加,原先预计到8月底可以实现一万人目标,看现在这个进度,7月份就能完成。报名的老百姓都很认真,参与的心情也很迫切。姓名、性别、单位、需求面积、所能承受的价格,是否愿意合作建房,是不是首次置业,是不是首次贷款,我们登记得很详细。为什么会有那么多老百姓参与?不是我这个人有多号召力,我只是顺应了民意,顺应了市场的要求。我只是起了一个联络、协调的作用。根据登记情况分析,老百姓一般需要60到100平方米的房子,一般手头上都有30到50万的可取资金,最少也有10万到20万,这样1万人加起来就是个可观的数字,可以达到50亿或者更多。而现在在深圳在售住宅4万多套,算下来团购平台的资金甚至可以影响到整个深圳楼市的三分之一。开发商如果与平台合作,它就降低了成本,它不需要打广告,也节省了很多营销费用,因为购房者就在你面前,他们的想法、要求都很清楚。

星期柒新闻周刊:目前有没有开发商有合作的意向?

邹涛:接过几个电话,有人婉转提出合作的愿望。更多的开发商保持沉默,他们在观望,这可以理解,因为他们的盈利预期要降低了,他们在心理上很难接受。但是市场就是市场,它有它的规律,既然前期有泡沫,那就必须挤干它。如果有人逆市场而动,一意孤行,那他一定会自取灭亡。而老百姓很有信心,立场很坚定,我们三年、两年都可以等。

救市不合实际

星期柒新闻周刊:现在有些开发商要求政府救市,得到了一些学者的支持,你怎么看?

邹涛:某些专家呼吁政府救市是很不负责任的,欠妥的。现在楼市的状况远远没到救市的程度。现在是正常的调整,只是在把去年暴涨带来的泡沫挤掉一点。在深圳,2006年3月到4月,房价是每平方米8000到10000元,到2007年9、10月份,暴涨到了2万元一平方米,现在有的地方还17000多元一平方米。利润翻倍,暴涨是不正常的,一般企业的利润率增长率应该是5%到10%之间。了解了这样一个过程,我们还不这么做,还因为谁赚了暴利的开发商叫屈的话,就是违背民意的,他们没有到老百姓中间,聆听老百姓的声音。如果他们持这种观点走到百姓中间,那百姓的唾沫可以把他们淹死。

快报记者 倪宁宇

房价跌到哪 开发商自己最清楚

低调了好一阵子的深圳“不买房行动”发起人邹涛再次出现在公众视野,7月初,他在博客上搭建“万人住房团购平台”,希望通过团购的力量来实现深圳关内普通商品房均价8000元/平方米、关外6000元/平方米的目标。与之相呼应,18日在南京召开的“2008第一财经金融价值论坛”上,北京师范大学金融研究中心主任钟伟、国金证券首席经济学家金岩石两位经济学专家均抛出了“不买房”的观点。

钟伟:我仍然坚持我的观点,半年内不买房,一年内不炒股。现在企望房市回暖、房价回调?还是洗洗睡吧。

金岩石:你们来看看我做的这个图,50%的财富聚集在1%的人手上,5%的区域上,房价现在还会不会大跌。2年内都不要买房,等等,不要着急。

钟伟:对深圳不了解,不作评价



星期柒新闻周刊:您刚刚在论坛上说“半年内不买房”,是不是说半年后就可以买房?

钟伟:我说的仅仅是作为一个专家身份理论上的言论,老百姓不要轻信专家的话。

星期柒新闻周刊:深圳“不买房行动”期望的房价有可能实现吗?

钟伟:对深圳不了解,不作评价。

星期柒新闻周刊:对邹涛这个现象怎么看?

钟伟:不了解。

金岩石:房价跌到哪,开发商自己最清楚

星期柒新闻周刊:您说两年内不买房,是说两年内房价会大跌吗?

金岩石:从投资角度肯定不适宜。房地产纷纷下跌,表明开发商的融资功能在弱化,资金链有断裂危险,一些中小开发商要出局,至于房价跌多少,开发商自己心里清楚。

星期柒新闻周刊:对深圳房价和“不买房行动”怎么看?

金岩石:前不久在深圳看到一个楼盘,一期是每平方米一万二,二期是一万八,三期精装修的每平方米才八千元。今年下半年房市是最危险的。“不买房行动”与投资无关,我不作过多评论。

宋林飞:应该不可能跌到那么低



星期柒新闻周刊:您认为深圳“住房团购”发起人期望的房价会出现吗?

贾生华(浙江大学房地产研究中心主任):深圳房价?不太了解。

尹中立(中国社会科学院金融研究所金融市场研究室副主任):中国的房地产市场很复杂,一时半会说说不清,对深圳的现象不作评价。

宋林飞(江苏省社会科学院院长):不好去评论,但应该不可能跌到那么低。

快报记者 孙洁 尹晓波



俯卧撑 南京房价分解动作

房价非降到什么地步否则我不买!深圳所谓的“拒买房兼团购平台”携万人联盟之声势向开发商“逼宫”。虽然他们远在深圳,但多少也喊出了南京老百姓甚至全国各地未买房老百姓的愿望。可是在南京,这一愿望似乎只是水中花、镜中月。就在近期,南京一家开发商的大幅广告给南京老百姓浇了一盆冷水,房价没有跳水,只是在做俯卧撑。这则广告在吸引眼球之余,似乎也在提示购房人:你们要自己判断一下,南京的房价真的大降了吗?

记者了解到,虽然南京房价目前还没有真的跳水,不过,楼市里形形色色的“朱坚强”和“范跑跑”都已经出现了,后市会不会有地震?楼市是否只是在做俯卧撑?这些问题很现实,老百姓很有必要知道答案。

■快报记者 孙洁 尹晓波